INDUSTRY

PROFILE

# Malting

90-00491/

# Regional Offices

**Newfoundland**

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 772-4053

**Prince Edward Island**

Confederation Court Mall
Suite 400
134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400

**Nova Scotia**

1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: (902) 426-2018

**New Brunswick**

770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON
New Brunswick
E1C 8P9
Tel: (506) 857-6400

**Quebec**

Tour de la Bourse
P.O. Box 247
800, place Victoria
Suite 3800
MONTRÉAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-8185

**Ontario**

Dominion Public Building
4th Floor
1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel: (416) 973-5000

**Manitoba**

330 Portage Avenue
Room 608
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 983-4090

**Saskatchewan**

105 - 21st Street East
6th Floor
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: (306) 975-4400

**Alberta**

Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
EDMONTON, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 420-2944

**British Columbia**

Scotia Tower
9th Floor, Suite 900
P.O. Box 11610
650 West Georgia St.
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel: (604) 666-0434

**Yukon**

108 Lambert Street
Suite 301
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: (403) 668-4655

**Northwest Territories**

Precambrian Building
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: (403) 920-8568

*For additional copies of this profile contact:*

*Business Centre*
*Communications Branch*
*Industry, Science and Technology Canada*
*235 Queen Street*
*Ottawa, Ontario*
*K1A 0H5*

*Tel: (613) 995-5771*

**PU 3050**

# INDUSTRY PROFILE

# MALTING

1988

## FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to survival and growth. This Industry Profile is one of a series of papers which assess, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological and other key factors, and changes anticipated under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the papers.

The series is being published as steps are being taken to create the new Department of Industry, Science and Technology from the consolidation of the Department of Regional Industrial Expansion and the Ministry of State for Science and Technology. It is my intention that the series will be updated on a regular basis and continue to be a product of the new department. I sincerely hope that these profiles will be informative to those interested in Canadian industrial development and serve as a basis for discussion of industrial trends, prospects and strategic directions.

Minister

Canada

## 1. Structure and Performance

**Structure**

The Canadian malting industry comprises three firms primarily engaged in the conversion of whole grain barley into malt. Malt is produced from selected premium-quality barley which has been cleaned, steeped, germinated and dried to effect biochemical changes within the grain. Malt is used by the brewing, distilling and various food and confectionery industries.

Malt production is both a small and mature industry. Since 1984, shipments have not exceeded $200 million annually. Exports over the same period have been falling and are estimated at less than $50 million, although recently they have shown some improvement. Imports tend to be specialty malts and are negligible. Total employment has also been declining in the industry and is not likely to exceed an estimated 600 people.

In 1986, approximately 460 000 tonnes of malt was produced in Canada. Approximately 320 000 tonnes of this total was used domestically and the remaining amount was exported. In that year, virtually all Canadian malt for domestic use was purchased by the brewing industry, with distilling and food processing concerns purchasing only 7500 tonnes. Export markets for malt include the Pacific Rim (primarily Japan) and, to a lesser extent, the United States, the Caribbean area and South America.

There are five malting plants in Canada, three of which are owned by the largest firm, Canada Malting Co. Limited. A public company, Canada Malting has plants in Calgary, Thunder Bay and Montréal, which collectively represent about 65 to 70 percent of total industry capacity. Prairie Malt Limited and Dominion Malting Ltd. each owns and operates a single plant in Saskatchewan and Manitoba respectively.

The industry is largely Canadian-owned. Malt producers have longstanding business affiliations with Canadian brewing firms. Dominion Malting is chief supplier to Carling O'Keefe, while Labatt Breweries of Canada Limited and Molson Breweries of Canada Limited are the two largest corporate shareholders of Canada Malting. Prairie Malt is a Saskatchewan Crown corporation which exports about 70 percent of its production.

Production takes place in fairly large, capital-intensive facilities. The cost of malting barley generally makes up at least 60 to 65 percent of the product's final selling price to the domestic brewing industry. Processing costs make up another 20 to 25 percent, while fixed costs, transportation and profits account for the remainder.

Net earnings are usually less than seven percent on invested capital, but vary widely. They have traditionally been cyclical and dependent on the fluctuating prices for malting barley. Prices, volumes and quality of barley vary substantially from year to year with the weather and growing conditions in Canada as well as in other major barley-producing areas such as Australia, the United States and the European Community (E.C.).

Industry, Science and Technology Canada
Industrie, Sciences et Technologie Canada

**Performance**

The decade ending in 1983 was characterized by generally steady growth. Total shipments of Canadian malt rose from about 450 000 tonnes in the early 1970s to 588 000 tonnes in 1983. Demand from Canadian breweries continued to grow after 1975, albeit at a slower rate, levelling off at 327 000 tonnes in 1983. Declining distillery needs during this decade were more than offset by a growing export demand which increased from about 150 000 tonnes in the early 1970s to some 257 000 tonnes by 1983.

Buoyant market conditions generated significant new industry investment as two new plants came on stream in 1978 and 1980: the first, a Prairie Malt operation in Biggar, Saskatchewan, the second established by Canada Malting in Montréal. Others were also modernized and expanded during that period. By 1983, eight plants were in operation, six of which were operated by Canada Malting.

By the early 1980s, market demand in most western economies, including Canada, had matured as a result of slow population growth and static consumption in alcoholic beverages. The economies of virtually all the developing countries, which account for the large majority of the world's malt imports, suffered during the global recession of the early 1980s. Developing countries began to face balance-of-payment problems and foreign-currency shortages, which made sales to these markets not only less predictable but also less profitable. In addition, E.C. production and exports were growing rapidly in competition with traditional suppliers like Canada and Australia.

During the 1982-83 peak period for Canadian malt exports, the two largest markets, Japan and the United States, accounted for 65 percent of exports, with the developing world and western Europe absorbing the rest. By 1985, export sales had fallen to 160 000 tonnes; the following year, to 140 000 tonnes, with Japan and the United States accounting for 85 percent of sales. During both 1985 and 1986, export sales to countries other than Japan and the United States, primarily to developing countries, had fallen to around 15 percent or about 20 000 tonnes.

Declining export markets, lack of domestic market growth, low returns on invested capital and the location of older plants on expensive real estate in Toronto and Winnipeg prompted some restructuring. Canada Malting closed three plants between 1985 and 1987, and, in 1988, it announced improvements and modest expansions at its remaining plants in Montréal, Thunder Bay and Calgary.

The industry is thus operating at a lower but more efficient level of production than in the early 1980s. With this rationalization, its overall financial health is good. Export markets and profit levels have shown some improvement since early 1987.

## 2. Strengths and Weaknesses

**Structural Factors**

The industry is linked with and highly dependent on developments in the brewing industry, which is the major user of malt. The level of Canadian beer sales in domestic and export markets is a key performance factor, since domestic brewers represent the largest and most stable market of the Canadian malt industry.

The Canadian Wheat Board (CWB) is the sole marketing agency for both domestic and export sales of malting barley, although it may make quantities available for export by the private trade. Canadian maltsters must therefore pay the price determined by the CWB for all malting barley of Canadian origin. This price is usually higher than that paid for this key input by their U.S. counterparts in the American domestic market.

The industry has ready access to key inputs as western Canada is a major producer and exporter of malting barley. Although weather conditions cause fluctuations in the quality and quantities available, the industry can normally count on the availability of premium malting barley. The industry also requires adequate supplies of competitively priced natural gas, and this is readily available to Prairie plants.

Export market demand for Canadian malting barley is also generally good. Most countries which have their own brewing industry increasingly have malting facilities also. Because of climatic considerations, not all countries are self-sufficient in malting barley. Canada produces excellent malting barley and, as world malting capacity grows, importing countries have the option of importing malting barley rather than malt.

The U.S. industry is constrained from being a major malt exporter by its large domestic market, which requires such great quantities of malting barley that only limited amounts are available for export. American maltsters produce more than 2.25 million tonnes of malt for domestic use. American farmers also tend to grow what have traditionally been the higher yielding, white alleurone, six-row barley varieties required in the domestic market and less of the two-row varieties required by the export market. Apart from some limited specialty purposes, Canadian blue alleurone six-row barley varieties are not acceptable to brewers in the U.S. market.

Canada thus grows more two-row barleys than the United States because it exports more of both malting barley and malt. Canadian price spreads between the six-row and the two-row varieties are smaller than in the United States. This fact enables Canadian maltsters to benefit from incremental export sales to the United States, primarily of two-row malts. These are valued at between $5 million and $10 million annually.

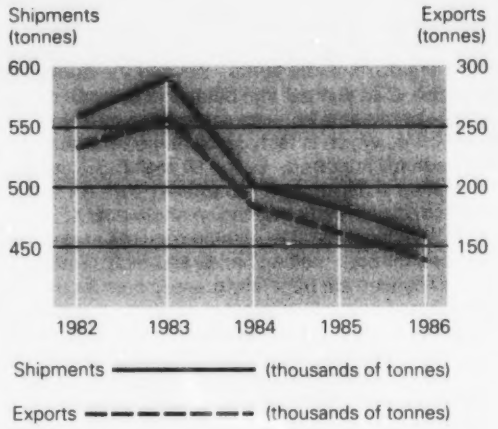
The industry faces a number of transportation constraints. Plants in the Prairie provinces are a long way from the large central Canadian market and in the case of exports, far from all-season ocean-shipping terminals. Container availability and handling costs represent an additional constraint for export shipments. As a result, the inland transportation and handling component of Canadian export sales costs is higher than that of E.C. and Australian maltsters. In addition, because Canada is off the major trading routes, transportation costs to many Latin American and African destinations are not competitive with those of major competitors.

The *Western Grain Transportation Act* (WGTA) provisions help to offset some of the rail transportation costs to port. These provisions are also available to assist unprocessed malting barley exports. Thus both Canadian malting barley and Canadian malt are eligible for assistance under the WGTA.

In addition to transportation problems, the industry must deal with a regulatory environment which tends to be more demanding in Canada than in the United States. At the provincial level, malting companies are required to maintain noise and particle-emission levels within acceptable standards. At the municipal level, malting companies in some locations face special site requirements such as for the disposal of large volumes of waste water.

The technology employed in malting has reached a fairly mature level on a global basis. On a plant-by-plant basis, Canadian malting technology and the scale of operation of individual Canadian plants compare favourably with those of competing exporting countries. North American plants are fewer in number but significantly larger and generally more efficient than their European counterparts.

Corporate vertical integration of brewing and malting limits sales for independent malting companies in both Canada and the United States. Major American breweries such as Coors operate their own malting facilities. Anhauser-Busch and Miller also have some malting facilities. Brewer-maltsters which produce malt for some or all of their own breweries account for an estimated 25 to 30 percent of U.S. malt output.




***Total Shipments and Exports***

Malt is a freight-sensitive commodity: thus the fact that the large, well-developed American malt industry is physically closer to U.S. breweries gives it some advantage in its own domestic market. The population of the western United States has grown in recent years, with the result that the market for beer there has also grown. To meet this shift in demand, the U.S. malt industry has responded with some new plant construction in the Pacific northwest.

**Trade-related Factors**

World markets for barley and malt have become increasingly affected by government intervention. In the E.C., customs tariffs on malt and malting barley have been replaced by an import levy system. High variable import levies, high export restitutions (export subsidies) and other significant incentives available to community farmers under the Common Agriculture Policy to increase barley production, have had a devastating effect on Canadian malt exports. The E.C. has become not only self-sufficient but a major world supplier of malt, providing more than 60 percent of world malt exports (close to 90 percent when shipments among E.C. countries are included).

In response to these E.C. initiatives which have made that region not only a prominent world supplier of malt, but of grains generally, recent U.S. farm legislation and export policies have focused on making U.S. grain more attractive on international grain markets. Both barley and malt have been eligible and have received export-subsidy assistance under the U.S. Export Enhancement Program in 1987 and early 1988.

The existing relatively low tariffs on malt are not significant barriers to trade in North America. The Canadian tariff on malt is C$0.73 per kg and on malting barley it is C$2.30 per tonne. Tariffs on malt in the United States are US$0.66 per kg and on malting barley, US$0.23 per kg.

In the case of Japan, total imports can be stipulated by a cabinet order and, on those imports, there are no customs tariffs. Beyond the quota limit, the tariff is 25 yen per kg. Since the purpose of the Japanese quota is to protect domestic malting barley production, which is fairly small, large volumes of malt are still imported. Canadian malt has a good reputation in Japan and neither the quota nor the tariff structure restrict Canadian shipments.

Canadian federal legislation requires import licences for both malting barley and malt. Since these licences are generally granted only for minor amounts of specialty malts not available from Canadian sources, the malt industry has been able to operate in a market protected from imports.

The Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) eliminates both Canadian and American customs duties on malt and malting barley over a 10-year period.

The FTA could require Canada eventually to eliminate the import licences on both U.S. malting barley and malt. This action would occur at some future point if there is concurrence that the level of government support programs in the United States for barley or malt is equal to or less than the level of government support for commodities in Canada. Canada, however, reserves the right to require end-use certificates for malting barley in order to maintain its quality grading system for grains. Under the agreement, Canada has agreed to eliminate *Western Grain Transportation Act* subsidies on products shipped to the United States through western Canadian ports Malt shipments to the United States which are in transit to third countries will not be affected.

**Technological Factors**

Plants are becoming more and more capital intensive as newer equipment is designed to reduce labour, to be more flexible and to handle large volumes of grain at one time. Large plants are becoming the norm as plant designers and owners attempt to achieve optimum-scale economies.

Highly specialized malt plant technology is available to the Canadian industry but must be imported from European or American sources. Since the capital cost of a state-of-the-art malt plant is extremely high, significant new investment is hard to justify in Canada, where domestic markets are small. This is particularly true in the highly cyclical agricultural commodity markets and uncertain export markets. Given the mature condition and small size of the industry, capital investments are more likely to be limited to incremental improvements involving modernization or modest expansion of existing facilities.

The characteristics of malting barley largely determine the nature and quality of the beer produced. The starch converting and germinating qualities of malting barley also greatly affect production costs for both malt and beer production. Research has resulted in the development of new improved varieties of barley. In the recent past, this work has included efforts to produce malting barleys which can increase the shelf life of beer or reduce cloudiness in the beverage. Varietal development and plant breeding in barley is an area in which Canada has been recognized as a leader.

## 3. Evolving Environment

The future of the Canadian malting industry will continue to be shaped by developments in the brewing industry and the continued ability of that industry to compete in domestic and export markets. These developments will be strongly linked to changing consumer tastes (i.e., competition with other beverages), demographics, social views toward consumption of alcoholic beverages and changes in brewing production techniques such as the use of more adjuncts (substitution of malt with other commodities such as corn).

The extent to which world markets improve and agricultural policy conflicts between the European Community and the United States are resolved will have a major bearing on future industry investment. Increased export sales will largely depend upon the ability of developing countries to improve their living standards sufficiently to permit sustained consumption of non-essentials such as beer. Debt loads in developing countries have an impact on the capability of brewers to import essential inputs such as malt.

The FTA is not expected to have a major impact on the industry's primary customer, the Canadian brewing industry, and its effect on the malt industry is also expected to be minimal. The prospect of eventual elimination of import licences under the agreement could result in a narrowing of malting barley prices between Canadian and U.S. domestic markets. This is expected to discourage two-way trade in such freight-sensitive commodities as malt or malting barley. Additionally, different malting barley varieties used in the two countries and corporate linkages between malting and brewing interests, would mitigate against changes in cross-border sales patterns.

The loss of *Western Grain Transportation Act* freight rates for shipments bound for the U.S. Pacific Coast market as required under the FTA is not considered significant for the malt industry as sales into that region have not been large.

## 4. Competitiveness Assessment

The malt industry operates in a highly regulated environment and enjoys a strong position in the domestic market. It is expected to continue to have limited success on the export market. The availability of quality malting barley, cost-efficient plants and competent management will enable Canadian firms to retain their share of traditional North American and offshore markets. However, strong competition from other barley-producing regions with well- developed malt industries in the European Community, Australia and the United States, limit Canadian prospects for increasing export market share which has historically been around five percent to 10 percent of total world exports.

As noted above, the FTA is not expected to have a major impact on the malt industry. Its main customer, the Canadian brewery industry, maintains its existing marketing and production practices under this agreement. Even should import licensing eventually be eliminated, the impact of the agreement is expected to be largely neutral. Both countries have large, well-developed malt industries capable of serving their domestic market, and it is not expected that this will change under the FTA.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact:

Service Industries and Consumer Goods Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Malting
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

(613) 954-2942

## PRINCIPAL STATISTICS — SIC(s) COVERED: 1089 (1970) and 1094 (1980)*

| | 1973 | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Establishments | 6 | 8 | 8 | 8 | 7 | 6 |
| Employment | N/A | approximately 600 | | | | |
| Shipments ($ millions)[e] | 65 | 215 | 230 | 200 | 190 | 180 |
| ('000 tonnes) | 462 | 560 | 588 | 501 | 479 | 457 |

## TRADE STATISTICS

| | 1973[e] | 1982[e] | 1983[e] | 1984[e] | 1985[e] | 1986[e] |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Exports ($ millions) | 18 | 85 | 95 | 50 | 40 | 40 |
| ('000 tonnes) | 154 | 232 | 257 | 180 | 162 | 140 |
| Domestic shipments ($ millions) | 47 | 130 | 135 | 150 | 150 | 140 |
| Canadian market ($ millions) | 47 | 130 | 135 | 150 | 150 | 140 |
| Exports as % of shipments (volume) | 33 | 41 | 44 | 36 | 34 | 31 |
| Canadian share of international market — % | 6 | 9 | 9 | 7 | 6 | 5 |

## REGIONAL DISTRIBUTION — Average over the last 3 years

| | Atlantic | Quebec[e] | Ontario[e] | Prairies[e] | B.C. |
|---|---|---|---|---|---|
| Establishments – % of total | — | 15 | 25 | 60 | — |
| Employment – % of total | — | 13 | 34 | 53 | — |
| Shipments – % of total | — | 13 | 34 | 53 | — |

## MAJOR FIRMS

| Name | Ownership | Location of Major Plants |
|---|---|---|
| Canada Malting Co. Limited | Canadian | Calgary, Alberta; Thunder Bay, Ontario; Montréal, Quebec |
| Dominion Malting Ltd. | Partly foreign, but Canadian-controlled | Winnipeg, Manitoba |
| Prairie Malt Limited | Canadian | Biggar, Saskatchewan |

[e] Estimate
N/A Not available
* Part of SIC 1089 (1970) and 1094 (1980).

**Note:** Statistics Canada data have been used in the preparation of this profile.

# Bureaux régionaux

**Terre-Neuve**

Parsons Building
90, avenue O'Leary
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-4053

**Île-du-Prince-Édouard**

Confederation Court Mall
134, rue Kent
bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400

**Nouvelle-Écosse**

1496, rue Lower Water
C.P. 940, succ. M
HALIFAX
( Nouvelle- Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-2018

**Nouveau-Brunswick**

770, rue Main
C.P. 1210
MONCTON
(Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-6400

**Québec**

Tour de la Bourse
800, place Victoria
bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185

**Ontario**

Dominion Public Building
1, rue Front ouest
4e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5000

**Manitoba**

330, avenue Portage
bureau 608
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-4090

**Saskatchewan**

105, 21e Rue est
6e étage
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 0B3
Tél. : (306) 975-4400

**Alberta**

Cornerpoint Building
10179, 105e Rue
bureau 505
EDMONTON (Alberta)
T5J 3S3
Tél. : (403) 420-2944

**Colombie-Britannique**

Scotia Tower
9e étage, bureau 900
C.P. 11610
650, rue Georgia ouest
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0434

**Yukon**

108, rue Lambert
bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655

**Territoires du Nord-Ouest**

Precambrian Building
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 1C0
Tél. : (403) 920-8568

*Pour obtenir des exemplaires de ce profil, s'adresser au :*

*Centre des entreprises*
*Direction générale des communications*
*Industrie, Sciences et Technologie Canada*
*235, rue Queen*
*OTTAWA (Ontario)*
*K1A 0H5*

*Tél. : (613) 995-5771*

**PU 3050**

# PROFIL DE L'INDUSTRIE

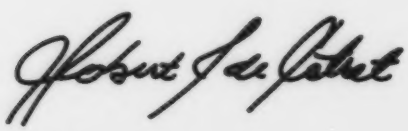
# MALTERIE

1988

## AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit de soutenir la concurrence internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques de pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, fusion du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère d'État chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.



**Ministre**

## 1. Structure et rendement

**Structure**

La malterie, ou industrie de la fabrication du malt, regroupe 3 entreprises spécialisées dans la transformation de l'orge en malt. Pour ce faire, les grains de première qualité sont nettoyés, mis à macérer et à germer, puis séchés de façon à provoquer le maltage ou transformation biochimique de l'orge. Le malt est utilisé par les brasseries, les distilleries, la confiserie et par diverses industries alimentaires.

La production du malt est une industrie de petite envergure ayant atteint sa maturité. Depuis 1984, les expéditions n'ont pas dépassé annuellement 200 millions de dollars; les exportations ont diminué et sont évaluées à moins de 50 millions, bien que récemment il y ait eu une certaine reprise. Les importations sont négligeables et comprennent surtout des malts réservés à des usages particuliers. Les emplois dans cette industrie sont à la baisse et ne devraient par excéder 600 personnes.

En 1986, la production canadienne de malt s'élevait à environ 460 000 tonnes. De ce total, environ 320 000 ont été vendues sur le marché intérieur et le reste a été exporté. Presque toute la production de malt canadien utilisé au pays a été achetée par les brasseries, et seulement 7 500 tonnes ont servi à la distillation ou à la transformation des aliments. Les exportations sont destinées aux pays en bordure du Pacifique, principalement au Japon et, dans une moindre mesure, à ceux des Antilles et de l'Amérique du Sud.

Cinq malteries sont en activité au Canada, 3 d'entre elles sont la propriété de Canada Maltage Cie Ltée, la plus importante société de cette industrie. De propriété publique, cette société possède des usines à Calgary, à Thunder Bay et à Montréal, qui assurent ensemble de 65 à 70 p. 100 de la production totale de cette industrie. Prairie Malt Limited et Dominion Malting Ltd. exploitent chacune une usine, situées respectivement en Saskatchewan et au Manitoba.

Cette industrie est surtout de propriété canadienne et les producteurs de malt entretiennent depuis longtemps des liens d'affaires avec les grandes brasseries canadiennes. Dominion Malting est le principal fournisseur des Brasseries Carling O'Keefe du Canada Ltée, alors que la Brasserie Labatt Ltée et les Brasseries Molson du Canada Limitée sont les 2 principales sociétés actionnaires de Canada Maltage. Prairie Malt est une société d'État de la Saskatchewan exportant environ 70 p. 100 de sa production.

La production est assurée par des usines capitalistiques de grande envergure. Le prix d'achat de l'orge de malterie représente au moins de 60 à 65 p. 100 du prix de vente du produit fini aux brasseries canadiennes. Les coûts de transformation en constituent pour leur part de 20 à 25 p. 100, alors que les frais de transport et les bénéfices comptent pour le reste.

Les bénéfices sont généralement inférieurs à 7 p. 100 du capital investi, mais varient énormément, de façon cyclique, et fluctuent selon les variations du marché de l'orge de malterie. Le prix, la récolte ainsi que la qualité de l'orge varient considérablement selon les années, en fonction du climat et des conditions de culture au Canada et dans les autres grandes régions productrices, comme la CEE, l'Australie et les États-Unis.

Canada

Industrie, Sciences et Technologie Canada
Industry, Science and Technology Canada

**Rendement**

La malterie a été caractérisée par une expansion constante au cours de la décennie se terminant en 1983, les expéditions canadiennes de malt passant de 450 000 tonnes au début des années 70 à 588 000 tonnes en 1983. La demande des brasseries canadiennes, même à un rythme modéré, a continué à augmenter après 1975, se stabilisant à 327 000 tonnes en 1983. L'affaiblissement de la demande des distilleries pendant la même période a été plus que compensé par la croissance des exportations, passant de près de 150 000 à 257 000 tonnes.

L'expansion soutenue du marché a favorisé d'importants investissements. Ainsi, 2 nouvelles usines sont entrées en activité, soit celle de Prairie Malt à Biggar, en Saskatchewan, en 1978, et celle de Canada Maltage à Montréal en 1980. D'autres usines ont été modernisées au cours de la même période. En 1983, des 8 usines en activité, 6 étaient exploitées par Canada Maltage.

Au début des années 80, le marché du malt s'est stabilisé dans les pays occidentaux, dont le Canada, en raison du ralentissement de l'essor démographique et de la stagnation de la consommation de boissons alcoolisées. La plupart des pays en développement, débouchés de la plus grande partie des exportations de malt, ont durement ressenti les effets de la récession du début des années 80. Ces pays ont connu un déséquilibre de leur balance des paiements et des pénuries de devises étrangères. Les expéditions y sont alors devenues plus aléatoires et aussi moins rentables. De plus, les fournisseurs de longue date comme le Canada et l'Australie ont dû faire face à la concurrence des pays de la CEE, dont la production et les exportations s'accroissaient rapidement.

Au cours des années 1982 et 1983, période de pointe des exportations canadiennes de malt, les 2 principaux marchés, soit le Japon et les États-Unis, achetaient 65 p. 100 de ces exportations, les pays en développement et l'Europe de l'Ouest se partageant le reste. En 1985, ces exportations avaient chuté à 160 000 tonnes et l'année suivante, elle étaient tombées à 140 000, dont 85 p. 100 étaient dirigés vers le Japon et les États-Unis. Pendant ces 2 années, les exportations vers d'autres pays, surtout ceux en développement, sont tombées à environ 15 p. 100 ou 20 000 tonnes.

Le resserrement des marchés d'exportation, la stagnation de la demande intérieure, le faible rendement du capital invest ainsi que la valeur croissante des terrains sur lesquels étaient situées les usines déjà anciennes de Toronto et de Winnipeg ont entraîné la rationalisation de cette industrie. Canada Maltage a fermé 3 de ses usines, entre 1985 et 1987, et a procédé, en 1988, à la rénovation et à l'agrandissement de ses établissements de Montréal, de Thunder Bay et de Calgary.

L'industrie fonctionne donc à un niveau de production plus réduit, mais de façon plus rentable qu'au début des années 80. En raison de cette rationalisation, sa situation financière est saine, les exportations et les bénéfices affichant une certaine amélioration depuis le début de 1987.

## 2. Forces et faiblesses

**Facteurs structurels**

Au Canada, la malterie est étroitement liée à la brasserie et elle compte sur l'évolution de cette dernière qui est en somme son principal client. L'importance des ventes de bière canadienne au pays et à l'étranger est un facteur essentiel du rendement de la malterie, car les brasseries canadiennes constituent son marché le plus important et le plus stable.

La Commission canadienne du blé est le seul organisme de commercialisation de l'orge de malterie sur les marchés intérieur et extérieur, même si elle se réserve le droit d'en mettre certaines quantités à la disposition d'entreprises commerciales privées à des fins d'exportation. Les malteries doivent donc payer le prix déterminé par la Commission pour l'orge d'origine canadienne. Le prix de cet ingrédient essentiel de leur production est généralement supérieur à celui payé par les sociétés américaines sur leur propre marché.

L'approvisionnement en matières premières ne présente pas de difficultés pour l'industrie, les provinces de l'Ouest canadien étant d'importants producteurs et exportateurs d'orge de malterie. Même si le climat influe sur la récolte de l'orge et sa qualité, la malterie peut généralement compter sur une matière première abondante et de première qualité. En outre, cette industrie doit s'approvisionner en gaz naturel à un prix concurrentiel, indispensable pour faire tourner les usines; celles des Prairies sont assurées de cet approvisionnement.

Les marchés d'exportation de l'orge de malterie canadienne sont généralement favorables. La plupart des pays possédant des brasseries disposent de plus en plus de malteries. Pour des raisons climatiques, certains d'entre eux ne peuvent cultiver suffisamment d'orge de malterie. Pour sa part, le Canada produit de l'orge de malterie d'excellente qualité et, comme les activités de maltage augmentent partout dans le monde, les pays importateurs ont la possibilité d'importer de l'orge de malterie plutôt que du malt.

Aux États-Unis, la malterie n'exporte qu'une faible part de sa production en raison de l'envergure de son marché intérieur, dont la consommation d'orge de malterie est si élevée qu'il en reste peu pour l'étranger. Les malteries américaines produisent plus de 2,25 millions de tonnes de malt pour leur marché intérieur. Quant aux agriculteurs, ils ont tendance à limiter leur production aux variétés qui sont depuis toujours en demande sur ce marché, soit l'orge de malterie à 6 rangs et l'orge à aleurone blanche, d'un meilleur rendement, de préférence aux variétés à 2 rangs recherchées par les marchés étrangers. Sauf pour quelques usages particuliers, les variétés canadiennes à aleurone bleue et à 6 rangs ne trouvent pas preneur sur le marché américain.

Le Canada produit donc plus d'orge à 2 rangs que les États-Unis parce qu'il exporte davantage d'orge de malterie et de malt. Les prix canadiens, répartis entre les variétés à 2 rangs et à 6 rangs, sont inférieurs à ceux des États-Unis. Ce qui permet aux fabricants canadiens de malt de compter sur des exportations en constante augmentation vers les États-Unis, surtout celles d'orge de malterie à 2 rangs. La valeur annuelle de ces exportations se situe entre 5 et 10 millions de dollars.

Au chapitre du transport, cette industrie fait face à plusieurs contraintes. Les usines des Prairies étant très éloignées des marchés du centre du Canada ainsi que de tout port en eaux libres toute l'année, il leur est donc difficile d'exporter. La disponibilité des conteneurs et leur coût de manutention sont une autre limite aux exportations. Les frais de transport terrestre et de manutention associés aux exportations canadiennes sont donc plus élevés que ceux des fabricants de malt de la CEE et d'Australie. Étant à l'écart des grands axes commerciaux, le Canada est moins compétitif que ses principaux concurrents en raison des coûts de transport vers de nombreux pays d'Amérique latine et d'Afrique.

Les dispositions de la *Loi sur le transport du grain de l'Ouest* permettent aux malteries de récupérer une partie des frais de transport ferroviaire vers les ports. Elles favorisent également les exportations d'orge de malterie non transformée; aussi l'orge de malterie et le malt canadiens peuvent-ils bénéficier de subventions aux termes de cette loi.

En plus de faire face à la question de transport, la malterie se heurte à une barrière de règlements, ce qui semble être davantage le cas au Canada qu'aux États-Unis. Sur le plan provincial, les malteries sont tenues de respecter les normes de nuisance et les émissions de particules dans les limites acceptables. A l'échelle municipale, elles sont soumises à des règlements particuliers, portant notamment sur l'élimination des importants volumes d'eaux usées résultant de leurs opérations.

De façon générale, la technologie canadienne du maltage a atteint sa maturité et la gamme des activités de chacune de ses usines soutient fort bien la comparaison avec celles des autres pays exportateurs. Les usines nord-américaines sont moins nombreuses, mais de plus grande envergure que les usines européennes et leur productivité est généralement plus importante.

L'intégration verticale caractérisant les brasseries et la malterie limite les ventes des fabricants de malt indépendants au Canada et aux États-Unis. Les grandes brasseries américaines, comme Coors, Anhauser-Busch et Miller, exploitent leurs propres malteries. Ces brasseurs-malteurs, produisant le malt nécessaire à certaines de leurs brasseries ou à la totalité d'entre elles, assurent de 25 à 30 p. 100 de la production américaine de malt.

Les frais de transport sont un obstacle important pour la malterie canadienne, tandis que celle des États-Unis, puissante et bien établie, est avantagée sur son marché intérieur en raison de la proximité de ses brasseries. Ces dernières années, comme la population de l'Ouest des États-Unis a augmenté, le marché de la bière s'y est accru. La malterie américaine s'est donc adaptée à l'augmentation de la demande en construisant de nouvelles usines dans le Nord-Ouest du pays, en bordure du Pacifique.

**Facteurs liés au commerce**

Les marchés mondiaux de l'orge et du malt sont de plus en plus tributaires des interventions gouvernementales. Dans la CEE, les droits de douane sur le malt et l'orge de malterie ont été remplacés par un système de prélèvements à l'importation. Les prélèvements variables élevés, les subventions à l'exportation, de même que les autres encouragements importants offerts aux agriculteurs de la CEE dans le cadre de la politique agricole commune en vue d'accroître la production d'orge ont eu des effets désastreux sur les exportations canadiennes de malt. La CEE est devenue non seulement autosuffisante pour la production de malt, mais un important fournisseur international, assurant plus de 60 p. 100 des exportations mondiales, soit près de 90 p. 100, en tenant compte des expéditions entre les pays de la CEE.

En réponse à ces pratiques de la CEE, faisant de ce marché un des principaux fournisseurs au monde non seulement de malt, mais de céréales en général, la récente législation agricole et la politique d'exportation en vigueur aux États-Unis visent à renforcer la compétitivité des céréales américaines sur les marchés internationaux. L'orge et le malt sont admissibles en vertu de ces dispositions et ont bénéficié de subventions à l'exportation aux termes du programme d'expansion des exportations des États-Unis en 1987 et au début de 1988.

Les tarifs douaniers relativement bas sur le malt ne constituent pas un obstacle réel au commerce sur le marché nord-américain. Le Canada impose des tarifs de 73 ¢ CAN/kg sur le malt et de 2,30 $ CAN/tonne sur l'orge de malterie. Aux États-Unis, les tarifs sont de 66 ¢ US/kg pour le malt et de 23 ¢ US/kg pour l'orge de malterie.

Dans le cas du Japon, une ordonnance en conseil peut fixer un quota pour les importations de malt et aucun droit de douane n'est imposé sur ces dernières. Au-delà de cette limite, le tarif est de 25 yen/kg. Comme ce quota sert à protéger la production japonaise d'orge de malterie, dont le niveau est assez faible, le pays importe encore de grandes quantités de malt. Le malt canadien jouit d'une bonne réputation dans ce pays et ni le quota ni les tarifs douaniers ne sont un obstacle aux expéditions canadiennes.

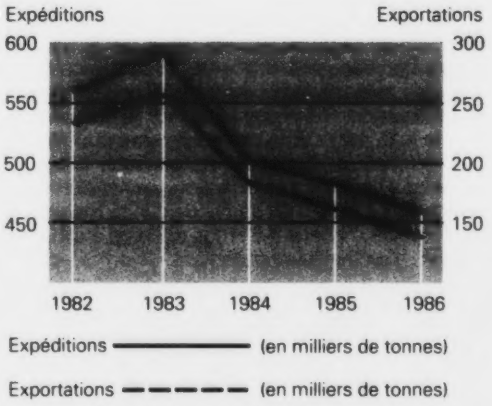
Selon la législation fédérale canadienne, des licences sont obligatoires pour l'importation de malt ou d'orge de malterie. Ces licences ne sont généralement accordées que pour l'importation de faibles volumes de variétés particulières de malt non disponibles au Canada. L'industrie canadienne du malt a pu ainsi bénéficier d'un marché protégé.

L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis prévoit l'élimination, sur 10 ans, des droits de douane américains et canadiens sur le malt et sur l'orge de malterie.

Aux termes de l'Accord, le Canada pourrait se voir forcé de supprimer les licences d'importation pour l'orge de malterie et le malt américains. Cette élimination pourrait survenir si les 2 parties convenaient que l'aide accordée à la culture de l'orge et à la fabrication du malt en vertu des programmes officiels américains est égale ou inférieure au niveau des subventions accordées à ces produits au Canada. Le Canada s'est cependant réservé le droit d'exiger des certificats d'utilisation finale pour l'orge de malterie, de façon à protéger son système de classification des grains selon leur qualité. Dans le cadre de l'Accord, le Canada a accepté d'éliminer les subventions accordées en vertu de la *Loi sur le transport du grain de l'Ouest* aux produits expédiés vers les États-Unis à partir des ports de l'Ouest canadien. Les expéditions de malt à destination des États-Unis transitant par des pays tiers sont exclues de cette disposition.

**Facteurs technologiques**

L'exploitation des malteries exige de plus en plus de capitaux, au fur et à mesure que de l'équipement de pointe est conçu pour réduire la main-d'œuvre, assouplir les méthodes de production et traiter simultanément des volumes importants de grain. Les architectes-ingénieurs, concepteurs d'usines et les propriétaires s'efforçant de réaliser des économies d'échelle élevées, les usines de grande envergure sont maintenant courantes.




La malterie canadienne a accès aux techniques les plus avancées dans son domaine, mais elle doit les importer d'Europe et des États-Unis. Les dépenses en capital requises pour mettre en service une usine à la fine pointe de la technologie sont extrêmement élevées et rendent tout nouvel investissement d'envergure difficile à justifier dans un marché intérieur aussi réduit que celui du Canada. Cette situation est aggravée par le caractère fortement cyclique des marchés agricoles et des matières premières, ainsi que par l'incertitude pesant sur les exportations. Compte tenu de la maturité de cette industrie et de sa faible envergure, il est probable que les investissements se limiteront à des travaux modestes de modernisation ou d'agrandissement des installations en activité.

Les propriétés de l'orge de malterie utilisée pour la fabrication de la bière déterminent de façon importante le caractère et la qualité de ce produit. Ses propriétés diastasiques et germinatives ont d'importantes répercussions sur les coûts de production du malt et de la bière. Des recherches ont permis la mise au point de variétés d'orge améliorées et, dernièrement celle d'orges de malterie augmentant la durée de conservation de la bière ou réduisant sa turbidité. Le Canada est reconnu mondialement pour la création de nouvelles variétés d'orge de malterie ou d'hybrides.

## 3. Évolution de l'environnement

L'avenir de la malterie canadienne continuera d'être tributaire de l'évolution des brasseries et de la compétitivité de cette dernière sur les marchés intérieur et extérieur. Cette évolution dépend elle-même des goûts changeants des consommateurs attirés par d'autres boissons, de l'essor démographique et des comportements sociaux face à la consommation d'alcool, ainsi que des modifications apportées aux techniques de production, telle l'utilisation de succédanés plus variés comme le maïs à la place du malt.

L'expansion des marchés mondiaux et la façon dont seront résolus les différends entre la CEE et les États-Unis au chapitre de la politique agricole auront une grande influence sur les futurs investissements de cette industrie. La croissance des exportations dépendra dans une large mesure de la capacité des pays en développement d'améliorer suffisamment leur niveau de vie pour permettre la consommation soutenue de produits non essentiels tels que la bière. Le fardeau de la dette de ces pays influe sur la possibilité des brasseurs d'importer des ingrédients essentiels tels que le malt.

L'Accord de libre-échange ne devrait pas avoir d'effets importants sur la malterie canadienne ni sur son principal client, les brasseries canadiennes. L'élimination éventuelle des licences d'importation aux termes de l'Accord pourrait, en diminuant l'écart entre les prix canadiens et américains de l'orge de malterie, décourager le commerce bilatéral de marchandises aussi touchées par les frais de transport que le malt ou l'orge de malterie. Par ailleurs, les différentes variétés d'orge utilisées dans les 2 pays, de même que les liens d'affaires étroits entre les malteries et les brasseries, joueraient contre toute modification des courants d'échange actuels.

L'Accord prévoit que le malt canadien destiné au marché de la côte ouest des États-Unis ne pourra plus bénéficier de tarifs préférentiels aux termes de la *Loi sur le transport du grain de l'Ouest*. Cependant, cela ne devrait pas porter préjudice à l'industrie du maltage, les ventes vers cette région n'étant pas très élevées.

## 4. Évaluation de la compétitivité

La malterie canadienne est fortement réglementée et jouit d'une réputation solide sur son marché intérieur. Elle devrait également, même à un niveau modeste, continuer d'exporter ses produits. L'accès facile à une matière première de qualité, la rentabilité des usines et la compétence des équipes de direction en place permettront aux sociétés canadiennes de conserver leur part actuelle du marché nord-américain et des marchés d'outre-mer. Toutefois, la vive concurrence de certains pays de la CEE, de l'Australie et des États-Unis, également producteurs d'orge et dotés de malteries bien exploitées, est susceptible de limiter la part de l'industrie canadienne de 5 à 10 p. 100 du marché mondial.

L'Accord de libre-échange ne devrait pas avoir de répercussions importantes sur la malterie canadienne, car son principal client, les brasseries, ne modifiera pas ses méthodes de commercialisation et de production. Même si les licences d'importation devaient être éliminées, les effets de l'Accord seraient généralement sans importance. Les 2 pays possèdent des malteries solides, en pleine activité à même d'alimenter leur marché intérieur. Cette situation ne devrait pas changer lorsque l'Accord sera en vigueur.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à :

Industries des services
et des biens de consommation
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Malterie
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-2942

## PRINCIPALES STATISTIQUES — CTI 1089 (1970) et 1094 (1980)*

| | 1973 | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Établissements | 6 | 8 | 8 | 8 | 7 | 6 |
| Emplois | n.d. | ——— | ——— | environ 600 | ——— | ——— |
| Expéditions**/e | 65 | 215 | 230 | 200 | 190 | 180 |
| Expéditions***/e | 462 | 560 | 588 | 501 | 479 | 457 |

## STATISTIQUES COMMERCIALES

| | 1973e | 1982e | 1983e | 1984e | 1985e | 1986e |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Exportations** | 18 | 85 | 95 | 50 | 40 | 40 |
| Exportations*** | 154 | 232 | 257 | 180 | 162 | 140 |
| Expéditions intérieures** | 47 | 130 | 135 | 150 | 150 | 140 |
| Marché intérieur** | 47 | 130 | 135 | 150 | 150 | 140 |
| Exportations (en % du volume des expéditions) | 33 | 41 | 44 | 36 | 34 | 31 |
| Part canadienne du marché international (en %) | 6 | 9 | 9 | 7 | 6 | 5 |

## RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

| | Atlantique | Québec[e] | Ontario[e] | Prairies[e] | C.-B. |
|---|---|---|---|---|---|
| Établissements (en %) | — | 15 | 25 | 60 | — |
| Emplois (en %) | — | 13 | 34 | 53 | — |
| Expéditions (en %) | — | 13 | 34 | 53 | — |

## PRINCIPALES SOCIÉTÉS

| Nom | Propriété | Emplacement |
|---|---|---|
| Canada Maltage Cie Ltée | canadienne | Calgary (Alberta)<br>Thunder Bay (Ontario)<br>Montréal (Québec) |
| Dominion Malting Ltd. | partiellement étrangère, mais contrôlée par des Canadiens | Winnipeg (Manitoba) |
| Prairie Malt Limited | canadienne | Biggar (Saskatchewan) |

e Estimations.
* Part des CTI 1089 (1970) et 1094 (1980).
** Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.
*** Les volumes indiqués sont exprimés en milliers de tonnes.

Les données utilisées dans ce profil proviennent de Statistique Canada.